第一图书网, tushu007.com

<<售后服务管理实操细节>>

图书基本信息

书名：<<售后服务管理实操细节>>

13位ISBN编号：9787807284727

10位ISBN编号：7807284722

出版时间：2006-12

出版时间：广东经济出版社有限公司（广东经济出版社

作者：马学召

页数：332

字数：220000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

本系列丛书不在于系统介绍营销管理的基本知识，也不仅仅在于阐明细节管理的理念，而是主要介绍有关营销管理细节的方法和技巧，是企业策略层面和执行层面都可以直接使用的操作性指导书。
笔者们对营销管理的各个领域，从各个相关环节、各个流程、各个侧面，介绍不容忽视的操作细节。
　　作为实操作性的书籍，本系列丛书突出解决细节问题的方案和程序，力图呈现如下特点：第一，实用。
总结营销管理每个步骤的操作细节，力求实际、实用、实操、实效，可供经营管理者即学即用。
第二，创新。
针对每个细节进行细致分析，归纳出经营者必备的营销知识，并在实践中加以创新，使读者获得举一反三的效果；第三，简明。
结构清晰，条理分明，文字简捷，篇幅紧凑。

<<售后服务管理实操细节>>

书籍目录

第1章 促销的基本方法 细节01 促销的作用 细节02 促销的基本方法 细节03 促销策划的一般流程 细节04 促销前的准备工作 细节05 确定促销组合的方法 细节06 促销目标的设定 细节07 促销规划的步骤 细节08 促销评估的方法 细节09 促销评估的过程 细节10 促销控制的方法第2章 促销的市场调查 细节11 促销形势调研的内容 细节12 确定潜在顾客的步骤 细节13 寻找潜在客户的技巧 细节14 选择促销对象的基本步骤 细节15 确定消费者注意的因素 细节16 选择使消费者注意的方法 细节17 搜集信息的渠道 细节18 确定访问事由 细节19 确定访问时间 细节20 确定访问地点 细节21 调查顾客满意度的方法第3章 产品促销的基本策略 细节22 产品引入期的促销策略 细节23 产品引入期的价格策略 细节24 产品成熟期的促销策略 细节25 同质性高的产品促销策略 细节26 产品销售季节性的促销策略第4章 广告促销策略 细节27 选择广告宣传战略 ……第5章 人员促销策略第6章 销售推广种销策略（一）第7章 销售推广促销策略（二）第8章 终端促销管理第9章 电话与网络促销管理

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com